

► **NUEVOS CEO EN EL PAÍS**

Los cambios de mando a seguir en este 2026 (p. 10)

► **ERNESTO ÁLVAREZ**

"La venta de unidades de negocio de Petroperú no está descartada" (p. 22)

► **VENEZUELA**

La calma con la que los mercados responderían a la caída de su dictador (p. 16)

GRUPO BRECA

Deal de Reyes

Tras meses de silenciosas negociaciones, el *holding* de la familia Brescia acaba de sellar el acuerdo de venta de su mina polimetálica Raura por más de US\$100 millones a una estatal china. El *trader* Trafigura y la peruana Alpayana habrían formado parte de la puja. (p. 8)



Mirella Velásquez,
CEO de Hermes y miembro de Es Hoy,
con egresadas ¡EPA! de la empresa.



**En el Perú,
más de 8 millones
de jóvenes y adultos
no han terminado el colegio.**

**Tu empresa puede cambiar esta
realidad sumándose a ¡EPA!
(Educación Para Adultos).**

**¡EPA! es un programa gratuito de acompañamiento a
empresas impulsado por Es Hoy, que busca que sus
trabajadores, familiares de trabajadores y/o proveedores
culminen sus estudios básicos en una escuela pública.
Súmate a las más de 70 empresas que ya son parte de
esta gran transformación de la educación desde el
sector privado.**

Conoce más en www.eshoy.pe/epa

Educación Para Adultos
¡EPA!
Una iniciativa de *eshoy*

Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

11 de enero del 2026 | Año XXXIX | No SE 1993

LA VOZ DE SE Aunque el gobierno ha anunciado su voluntad de avanzar en la reestructuración de Petroperú, corresponde mirar el proceso con cautela. 5

SE DESTACA El Grupo Breca acaba de cerrar la venta de uno de sus activos mineros: Compañía Minera Raura, por un monto que supera los US\$ 100 millones. 8

SE DESTACA El año empieza con cambios relevantes en la alta dirección de diversas empresas líderes peruanas. Estos son los nuevos CEO a seguir en 2026. 10

Sectores y Empresas

PETROPERÚ Una reestructuración inconclusa 12

ENTRETENIMIENTO Luces intermitentes 13

PESCA Buenos vientos en altamar 14

CONSUMO L'Oreal: "Tenemos la obligación de crecer alrededor de 14%" 14

AGROPECUARIO La Positiva Seguros: "Ganamos en 18 de 24 regiones" 15

Economía y Finanzas

MACROECONOMÍA Shock de baja escala 16

BANCA Por el sueño americano 17

GESTIÓN PATRIMONIAL La calidad se impone 17

BOLSA DE VALORES DE LIMA La crisis del *research* 18

MACROECONOMÍA Viento chino favorable 18

Management

SECTOR PÚBLICO Remezón en el Minedu 20

TECNOLOGÍA ABB: "Los clientes van a seguir incrementando el gasto operativo" 21

TECNOLOGÍA El autoengaño corporativo con la IA 21

Legal y Política

PCM Ernesto Álvarez: "La venta de unidades de negocio de Petroperú no está descartada" 22

ELECCIONES 2026 La ruta del voto vizcarrista 23

COMPETENCIA Los casos que marcarán el 2026 del Indecopi 24

FINANCIAL TIMES Venezuela y el problema con la 'Doctrina Donroe' 25

Movidas



LUIS SANTIVÁÑEZ fue designado como nuevo CEO y Gerente General de Antamina. Tiene más de 25 años de experiencia en la industria y antes ejercía como director de Operaciones en la misma minera.



MIGUEL ECHEGOYEN es el nuevo Gerente General de Plaza San Miguel. Ha liderado equipos comerciales y de operaciones de Mallplaza y Mall Aventura tanto en el Perú como en Chile.



Cipher, división de ciberseguridad del Grupo Prosegur, anunció la incorporación de **CATARINA VIEGAS** como CEO para América Latina. Antes, se desempeñó como directora ejecutiva en Tempest Security Intelligence.



ALDO PEDRAGLIO DE COSSIO es el nuevo CEO de Laboratorios Biomont. Tiene más de 10 años de experiencia y forma parte de la tercera generación familiar que lidera la compañía.



RAFAEL LULLI se incorporó como socio del área de Fusiones y Adquisiciones del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas. Ha participado en operaciones de compra y venta de empresas en los sectores inmobiliario, *retail*, farmacéutico, educación e industrial.



ALFONSO SÁNCHEZ es el nuevo socio del área Penal de Miranda & Amado. Cuenta con experiencia en Derecho Penal y ha integrado el Ministerio Público durante diez años.



GUILLERMO ARRIBAS y **RENZO VINELLI** fueron nombrados socios de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados. Arribas, especialista en derecho corporativo, se desempeñaba como asociado principal del estudio, mientras que Vinelli, experto en derecho penal empresarial, era *counsel* de la misma firma.

SEMANA económica



Número SE 1993

Lima, 11 de enero del 2026

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Ñaupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos González

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

UNA DOSIS DE ESCEPTICISMO

Aunque era necesario y urgente que el gobierno actual tome una decisión sobre el futuro de Petroperú, existen suficientes factores para moderar el optimismo y mirar el proceso con cautela.

El anuncio de la necesaria reestructuración de Petroperú debe ser tomado con cautela y una dosis de escepticismo. En reiteradas ocasiones, SEMANAeconómica ha manifestado que la crítica situación financiera de la empresa estatal requería medidas urgentes del gobierno. Y, aunque la promulgación de un decreto de urgencia que habilita a ProInversión a diseñar un plan para reorganizar el patrimonio y las operaciones de la compañía es un importante primer paso en ese sentido, la verdadera prueba ácida para la administración del presidente José Jerí será mantener una firme voluntad política en los próximos meses y adoptar, por fin, medidas concretas. Porque existen factores que, al final del día, pueden jugar en contra del hasta ahora loable objetivo trazado por el Ejecutivo.

Para empezar, esta no es la primera vez en la que el gobierno de turno publica una norma que promete reorganizar la petrolera. La gestión de la ex presidenta Dina Boluarte también lo hizo y los resultados —o la falta de estos— saltan a la vista. Los técnicos independientes que fueron convocados para integrar el directorio de la compañía renunciaron por la incapacidad y el temor de la administración anterior a tomar decisiones firmes. Por el contrario, Palacio de Gobierno colocó en posiciones sumamente importantes

a funcionarios que defendían el *statu quo* de la empresa, como Alejandro Narváez o Pedro Chira.

En una entrevista publicada en esta misma edición, el actual presidente del Consejo de Ministros, Ernesto Álvarez, ha sido enfático en que el gobierno asumirá el costo político de las decisiones que haya que tomar. Ahora será el momento de probar que el gobierno puede honrar ese compromiso. El Ejecutivo debe, por ejemplo, cerrar filas frente a la izquierda parlamentaria que pretende derogar el decreto de urgencia o censurar a quienes lo firmaron.

Vista la correlación de fuerzas, es poco probable que esas iniciativas prosperen. Pero no deja de ser



llamativo y exasperante que los detractores del decreto omitan una parte clave de la historia: que en 2022 Petroperú perdió el grado de inversión y el acceso a sus líneas de financiamiento por la debilidad de su gobierno corporativo, generada por la decisión del ex presidente Pedro Castillo de nombrar a personas incompetentes para liderar la compañía.

Ahora bien, más allá de lo que ocurre en la arena congresal, es importante poner atención en el factor electoral. Aunque la actual administración pueda tener las mejores intenciones y la voluntad de avanzar rápido, los procesos de atracción de inversionistas suelen demorar varios meses. Siendo realistas, es muy probable que el próximo gobierno sea parte fundamental de la concreción de la reestructuración de Petroperú. Y el resultado de las Elecciones Generales puede ser tan conveniente como adverso para ese fin.

Es cierto que algunos candidatos presidenciales que encabezan las encuestas tienen posiciones cercanas al gobierno sobre Petroperú, pero sería prematuro asumir que ellos no podrían cambiar de opinión en el camino. O que simplemente para la primera semana de abril sus oportunidades de llegar a Palacio de Gobierno se hayan esfumado y que otro aspirante con una opinión crítica del proceso de reestructuración tenga mejores posibilidades para entrar a la segunda vuelta. Esperemos que, por fin, haya luz al final de este largo túnel. ■

No es la primera vez en la que el gobierno de turno publica una norma que promete

Qué Pasó



1 ESTABILIDAD. El directorio del BCR acordó mantener la tasa de interés de referencia en 4.25% por cuarto mes consecutivo. En su programa monetario de enero, el banco proyectó que la inflación anual convergerá al centro del rango meta en los próximos meses y que la inflación subyacente se mantendrá alrededor de 2%. Por otra parte, estimó que el PBI habría crecido cerca de 2% en noviembre, y que cerraría el 2025 con una tasa de 3.3% o 3.4%. Para el primer trimestre de 2026, el BCR anticipó un crecimiento algo menor por la incertidumbre electoral, aunque con un sesgo al alza si dicho efecto no se materializa.

2 EXTINCIÓN. La Fiscalía de la Nación desactivó de forma definitiva cuatro equipos fiscales especiales que investigaban los casos penales más sensibles del país, entre ellos Lava Jato, Cuellos Blancos del Puerto, corrupción en el poder y las muertes en protestas sociales. Las investigaciones y expedientes fueron redistribuidos a unidades especializadas del Ministerio Público. Tras la decisión, la congresista Ruth Luque presentó una denuncia constitucional contra el fiscal de la Nación interino, Tomás Gálvez, por presuntas infracciones a la Constitución y debilitamiento de la lucha anticorrupción.

3 TIPO DE CAMBIO. El dólar cerró la primera semana de 2026 con una caída acumulada de 0.06% en el mercado cambiario local, pese a la intervención del BCR para frenar la apreciación del sol. El viernes 9, la autoridad monetaria realizó su mayor compra de la semana. En total, el banco

central efectuó cuatro intervenciones y adquirió US\$389 millones. En 2025, la divisa acumuló una depreciación de 10.56%, la mayor caída anual desde la introducción del nuevo sol en 1991.

4 ARBITRAJE. El MTC informó que gestiona el pago del laudo arbitral por US\$91 millones a favor del consorcio Kuntur Wasi, vinculado a la concesión del Aeropuerto de Chinchero. La decisión busca cumplir una obligación internacional y preservar la seguridad jurídica. El proceso incluyó coordinación con el MEF, lo que permitió cerrar la contingencia legal, evitando intereses y ejecuciones forzosas. El laudo fue emitido por el Ciadi en 2024 tras la resolución del contrato en 2017. Con ello, el MTC señaló que priorizará la ejecución del proyecto aeroportuario.

5 REORGANIZACIÓN. Como parte de la reestructuración de Petroperú, el gobierno prevé un recorte de personal que podría alcanzar hasta el 70% de la planilla, equivalente a entre 1,500 y 1,800 trabajadores, para lo cual se ha previsto un financiamiento de hasta S/240 millones destinado a los ceses laborales. En este contexto, el directorio de la empresa estatal designó a Rita López como gerente general encargada. Por su parte, ProInversión inició el trabajo técnico para la puesta en valor de los activos de la petrolera e informó que actualmente enfrenta una deuda cercana a los US\$5,000 millones. Además, operadores privados exigieron al Ejecutivo el pago de una deuda acumulada de US\$120 millones, al advertir riesgos para la continuidad operativa y la cadena de pagos del sector.





EPISODIO 3

IA Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO PARA EL SECTOR MICROFINANCIERO

4 DE FEBRERO

🕒 10 AM | 🎧 VÍA YOUTUBE



Carolina Carbone
Líder de Inteligencia
Artificial de Mibanco



Mario Rodriguez
CEO de Microsoft
en Perú



Jean-Bernard
Ex CTO
de Covalto Bank
y Consultor de IA



Sandro Denegri
CDO de
Mibanco



Revistas.PeruRadio.net.pe

DEAL DE REYES

Tras largos meses de silenciosas negociaciones, el *holding* de la familia Brescia acaba de sellar el acuerdo para la venta de su mina polimetálica Raura a una compañía estatal china por más de US\$100 millones. Así, puso fin a un reñido proceso en el cual también se habrían involucrado la *trader* global Trafigura y el grupo minero peruano Alpayana.



POR EDWARD ABARCA Y ALBA ÑAUPAS

Compañía Minera Raura, la mina polimetálica del Grupo Breca, tendrá nuevo dueño. El proceso de venta gestionado bajo estricta reserva y concluido en vísperas de las fiestas de fin de año concitó el interés de varios postores y derivó en una puja altamente competida, en la cual se terminaría imponiendo la estatal asiática China Nonferrous Metal Industry's Foreign Engineering and Construction Co., Ltd. (NFC). Un cierre que supone la salida del *holding* de uno de sus últimos activos mineros no estratégicos y que, a la vez, confirma el sostenido avance del capital chino en el tablero de transacciones de sectores clave del país.

Detalles de la disputa

El Grupo Breca —el conglomerado empresarial de la familia Brescia y propietario de empresas como Min-sur, Rimac, TASA o BBVA Perú— venía negociando durante gran parte del 2025 la venta de Compañía Minera Raura, ubicada entre las regiones de Lima y Huánuco. Rápidamente, el activo despertó un fuerte interés de varios postores, principalmente de origen chino. “Nos llegaron por lo menos tres empresas chinas interesadas [en comprar]”, detalla en exclusiva a SEMANA económica una fuente vinculada al proceso, sin autorización para declarar.

Otro de los interesados fue el grupo minero peruano Alpayana,

que en el último año aceleró su expansión inorgánica y buscaba seguir creciendo en el país mediante la adquisición del Proyecto Ariana y de Sierra Metals (SE1964). Aunque no quedó entre los postores finales del *deal*, Alpayana habría llegado a sostener conversaciones avanzadas con el Grupo Breca. “No participó del proceso competitivo como tal, sino que entró directamente a negociar”, detalla otro fuente con conocimiento directo del *deal* a la que accedió esta revista.

Trafigura, el gigante global de *trading* de materias primas —que en el Perú opera la mina polimetálica Catalina Huanca y, a través de su filial Impala Terminals, gestiona un almacén de minerales en el Callao—, habría sido otro de los postores que llegó a la recta final de negociaciones. Y hasta inicios de diciembre parecía perfilarse como uno de los postores favoritos para hacerse de la mina polimetálica de la familia Brescia.

Sin embargo, quien finalmente se impuso fue la compañía estatal China Nonferrous Metal Industry's Foreign Engineering and Construction Co., Ltd. (NFC). De acuerdo con la información a la que accedió esta revista, el 19 de diciembre, a través de una videoconferencia, ambas partes firmaron un acuerdo para la adquisición del 99.9% de las acciones de Compañía Minera Raura por un monto superior a los



US\$100 millones. “Es probable que [en la decisión de elegir al comprador] haya pesado la experiencia previa entre las partes, lo que habría hecho la negociación más fluida”, comenta otra fuente cercana a la operación.

El *deal* de Raura no es el primer acercamiento entre el Grupo Breca y la empresa china. En 2025, el *holding* concretó la venta del 100% de la brasileña Mineração Taboca S.A., propietaria de una mina de estaño y una fundición, a CNMC Trade Company Limited por US\$340 millones. Esta última es subsidiaria del *holding* estatal China Nonferrous Metal Mining Group (CNMC), administrado y supervisado por la Comisión Estatal de Supervisión y Administración de Activos Estatales del Consejo de Estado (SASAC), el brazo del Estado chino encargado de administrar sus empresas. Ese mismo conglomerado controla a NFC, la compañía que acaba de sellar el acuerdo para la compra de Compañía Minera Raura en el Perú.

Atentos a las condiciones

La venta de Raura tiene como marco general la estrategia del Grupo Breca de desprenderse de activos mineros más pequeños y menos estratégicos dentro de su portafolio. Raura, compañía sobre la que el conglomerado tomó el control accionario en 2016, al adquirir el 99,9% de las acciones, es una mina polimetálica productora de cobre, plomo, plata y zinc, que opera a una escala muy inferior respecto a otros activos mineros clave del grupo que

El *deal*, sujeto a condiciones, terminaría de cerrarse en el primer semestre de 2026

son parte del portafolio de Minsur (ver gráfico). “Para un conglomerado del tamaño de Grupo Breca, con activos grandes y estratégicos, es natural que vaya desprendiéndose de operaciones más pequeñas”, explica el ex viceministro de Minas, Augusto Cauti.

A ello se suma la antigüedad y complejidad operativa de la referida mina, que lleva más de 60 años en operación. “Raura está cerca de una comunidad algo problemática, que el año pasado empezó a pedir la expropiación de la mina”, señala el CEO de CAPIA Safi, Carlos Rojas, como otro factor que habría pesado en la decisión de venta.

Aunque el acuerdo ya está firmado, la adquisición terminaría de cerrarse durante el 1S26, según pudo conocer SEMANAeconómica. Y es que el *deal* aún está sujeto a determinadas condiciones; entre ellas, una eventual evaluación del Indecopi sobre si la operación debe o no pasar por el control previo de concentraciones empresariales.

Lo primero que deberá determinarse es si las ventas, ingresos o activos en el Perú de las empresas involucradas en la operación superan los umbrales exigidos por la ley. Pero la norma sólo aplica cuando los actores tienen presencia directa o indirecta en el país. En esa evaluación, el Indecopi podría considerar que existe presencia indirecta de NFC a través de otras empresas estatales chinas bajo administración y supervisión de la SASAC que ya operan en el Perú, como China Three Gorges, que en 2019 adquirió Luz del Sur, o China Southern Power Grid, que en 2023 compró Enel Perú.

Hoy, de acuerdo con el Centro de Estudios sobre China y Asia Pacífico de la Universidad del Pacífico, existen 112 matrices chinas registradas en el país, de las cuales 49% son estatales o vinculadas a empresas estatales y 36% están bajo control directo de la SASAC. “Esto puede abrir un frente de discusión entre el comprador y el Indecopi, porque ya existen pronunciamientos previos de la agencia cuando empresas estatales chinas adquirieron compañías eléctricas. En esos casos, y en otras jurisdicciones, las empresas chinas han alegado públicamente que son independientes y autónomas en la toma de sus decisiones”, advierte el ex director de la Comisión de Libre Competencia del Indecopi y socio del estudio Muñiz, Jesús Espinoza.

SEMANAeconómica contactó al Grupo Breca y a la estatal china NFC, sin obtener respuesta al cierre de esta edición. Trafigura y Alpayana, por su parte, declinaron participar de este informe. ■

Empresas mineras del Grupo Breca

1 Compañía Minera Raura

Metal: Polimetálica (concentrados de cobre, plomo, plata y zinc)

Ubicación: entre Lauricocha, Huánuco, y Oyón, Lima.

Minsur

1 F&R Pisco

Fundición y refinería de Estaño

Ubicación: Pisco, Ica

2 Mina San Rafael

Metal: Estaño

Ubicación: Antauta, Puno

3 Mina Pucamarca

Metal: Oro

Ubicación: Palca, Tacna

Subsidiarias (Minsur)

1 Mina Marta (Cumbres del Sur)

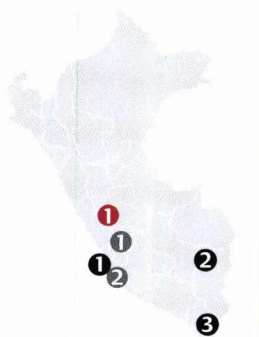
Ubicación: Huando, Huancavelica

2 Mina Justa (Marcobre)

Metal: Cobre

Ubicación: San Juan de Marcona, Ica

Fuente: Minsur y Raura



LOS NUEVOS LIDERAZGOS A SEGUIR EN 2026

El año inicia con una serie de cambios en las gerencias generales de varias empresas e industrias clave del país. Relevos que van desde *holdings* familiares en plena sucesión generacional hasta multinacionales que ajustan el timón en mercados cada vez más exigentes.



POR ALBA ÑAUPAS

El 2025 cerró con una ola de cambios en las cúpulas de empresas clave del país. Desde *holdings* familiares en pleno relevo generacional hasta multinacionales que ajustan timones, el 2026 arranca con varios nuevos liderazgos que conviene seguir de cerca. Liderazgos llamados a enfrentar transiciones estratégicas, reordenamientos internos y sectores bajo presión. No se trata solo de nombres: detrás de cada designación hay apuestas claras —y retos— sobre el rumbo de negocios que pesan en la economía peruana.

Movidas en los grandes

Los principales grupos familiares del país iniciaron el 2026 con cambios relevantes en sus cúpulas. Los *holdings* de la familia Romero concentran algunos de los más significativos. El Grupo Romero, por ejemplo, inició el 2026 con un relevo en su máxima conducción: desde el 1 de enero, Manuel Romero Valdez asumió la presidencia del *holding*, formalizando un proceso de sucesión interna planificado con anticipación.

El cambio pone fin a una etapa de más de dos décadas bajo el liderazgo de su tío, Dionisio Romero Paoletti, y abre un nuevo ciclo en uno de los conglomerados empresariales más influyentes del país. “El principal reto es manejar

la transición de ser una empresa peruana con operaciones principalmente en el país a convertirse en un *family office* con un foco más internacional”, explica Marco Antonio Zaldívar, director independiente de diversas compañías peruanas.

Una de las empresas más relevantes de Grupo Romero, Alicorp, también inicia el año con un nuevo liderazgo. En noviembre de 2025, Gonzalo Uribe asumió la gerencia general tras la salida de Álvaro Correa. A diferencia de su antecesor, cuyo foco estuvo en sanear financieramente la compañía, desprenderse de negocios *non-core* y reordenar el portafolio, Uribe recibe una empresa financieramente más sólida y concentrada en el consumo masivo. “El desafío para 2026 será transformar esa estabilidad en crecimiento sostenible”, anticipa el analista *senior* de Renta4 SAB, César Huimán. Así, el objetivo principal de Uribe será reforzar el posicionamiento regional.

Credicorp, el *holding* financiero de la familia Romero, es otro de los conglomerados que abre el año con sonados cambios. Además de la salida de César Rivera de la gerencia general de Pacífico Seguros luego de un lustro, el grupo

anunció cambios de CEO en otras dos subsidiarias: Credicorp Capital y Prima AFP. “Siempre ha sido parte de la fórmula de éxito de Credicorp formar a sus propios talentos internos”, recuerda el consultor en estrategia de personas, Renzo Rossi. Los movimientos en cuestión apuntan a una planificación de sucesión interna, continuidad estratégica y reordenamiento de liderazgos.

El cambio de CEO en Rimac, subsidiaria del Grupo Beca, terminaría de delinear un 2026 interesante para el sector asegurador. En diciembre, el directorio nombró a Mario Potestá como gerente general, tras meses en el cargo de manera interina. El ejecutivo asume en un momento clave para el sector, marcado por la necesidad de llevar los seguros a nuevos segmentos de la población.

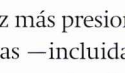
Cambios extranjeros

Los cambios en la alta dirección no se limitan a empresas de capital peruano. Las compañías de matriz extranjera también llegan al 2026 con nuevos liderazgos, en respuesta a mercados más competitivos y consumidores más sofisticados.

Uno de los movimientos relevantes fue el de L'Oréal. En el 2S25, el grupo anunció el nombramiento de Eduardo Gotuzzo como presidente para la región, siendo Perú uno de sus mercados más importantes. Su agenda estará marcada por tres frentes clave: acelerar la innovación en un



Nuevos líderes para este 2026

	NOMBRE	CARGO	EMPRESA
Empresas peruanas o familiares	 Manuel Romero	Presidente	Grupo Romero
	 Gonzalo Uribe	CEO	Alicorp (Grupo Romero)
	 Eduardo Montero	Gerente General	Pacífico Seguros (Credicorp)
	 Sergio Velez	Gerente General	Prima AFP (Credicorp)
	 Galantino Gallo	Gerente General	Credicorp Capital (Credicorp)
	 Pierina Ruiz de Somocurcio	Gerente General	Credicorp Capital SAF (Credicorp)
	 Mario Potestá	Gerente General	Rimac Seguros (Breca)
	 Rafael Vega	Country Manager	AJE Perú
	 José Manuel Jurado	Gerente General	Grupo El Comercio
Empresas de matriz extranjera	 Luis Santivañez	CEO y Gerente General	Antamina
	 Myriam Akhoun	Country Manager y Gerente General	ENGIE Energía Perú
	 Eduardo Gotuzzo	Presidente & CEO	L'Oreal Groupe para Centroamérica y la Región Andina
	 Hans Werner	Gerente General	Natura Perú
	 Francisco Sardón	CEO	Aenza

Fuentes: Notas periodísticas

mercado cada vez más presionado por nuevas marcas —incluidas las de origen asiático—, profundizar el desarrollo de canales emergentes como tiendas especializadas y fortalecer la digitalización como eje de comunicación, relacionamiento y crecimiento del negocio, según detalló el ejecutivo a esta revista.

En minería, Antamina inicia el 2026 con su cuarto CEO en apenas dos años. Tras la salida de Víctor Gobitz, el breve paso de Adolfo Heeren y la gerencia interina de Abraham Chahuán, Luis Santivañez asumió la gerencia general desde el 1 de enero. “Tendrá como prioridades el fortalecimiento de la cultura de seguridad, la mejora del desempeño operativo y el desarrollo de los pilares estratégicos que sostienen el crecimiento futuro de Antamina”, informó la compañía mediante un comunicado.

El énfasis en seguridad no es casual. En abril de 2025, la muerte de un gerente de operaciones en un accidente en el campamento de Yanacancha remeció a la organización y obligó a paralizar operaciones.

Detrás de cada designación hay apuestas claras —y retos— sobre el rumbo de negocios que pesan en la economía peruana

Fierros calientes

Pero no todos los cambios de liderazgo responden a ciclos de expansión o planes de crecimiento. En otros casos, los relevos buscan sacar a las compañías de etapas prolongadas de desgaste, crisis reputacional o presión financiera. El directorio de Aenza, por ejemplo, confirmó la salida de André Mastrobuono, quien lideró desde 2021 la compleja etapa de estabilización financiera, legal y corporativa del grupo, tras los estragos heredados del ‘Caso Lava Jato’. Su reemplazo será Francisco Sardón, ex CEO de Scotiabank y director de la compañía desde 2024. Cerrada la fase de “cirugía mayor”, ahora el foco estará en consolidar los avances logrados y liderar una etapa orientada al crecimiento; especialmente en la plataforma de concesiones, donde

destacan los proyectos de ampliación de la Línea 1 y la mejora de la Red Vial 5.

El Grupo El Comercio también inicia 2026 con un cambio de timón en un momento crítico. El nombramiento de José Manuel Jurado en la gerencia general se da en un contexto de presión sobre los ingresos y redefinición del modelo de negocio. “Hay oportunidades en frentes como el *streaming*, suscripciones digitales, los eventos y los coleccionables. En teoría, ese debería ser el camino”, afirma el director senior de Apoyo & Asociados, Sergio Castro.

El margen de maniobra, sin embargo, podría ser estrecho. Como informó SEMANAeconómica en exclusiva desde julio de 2025, el grupo atraviesa un proceso formal de venta de activos que apuntaría a cerrarse pronto. ■

Sectores y Empresas

PETROPERÚ

Una reestructuración inconclusa

El actual Ejecutivo podría dejar una hoja de ruta para la reestructuración de Petroperú. Pero todo apunta a que su ejecución dependerá, en realidad, del próximo gobierno.

El compromiso del gobierno que asuma el próximo 28 de julio será clave para concretar los cambios que promete empujar la administración del presidente José Jerín en el camino de reestructuración de Petroperú. Si bien la actual gestión podría avanzar con la venta de activos o con concursos para concesionar unidades productivas en favor de operadores privados hasta julio, lo cierto es que por los plazos estimados la última palabra dependería del presidente entrante, quien además deberá definir si se le otorgan nuevas ayudas económicas a la petrolera estatal.

Publicado *ad portas* de las celebraciones de Año Nuevo, el reciente Decreto de Urgencia (DU) es el último as bajo la manga del gobierno para tratar de solucionar la profunda y dilatada crisis de Petroperú, que le ha costado a las arcas públicas más de US\$4,200 millones en los últimos tres años (entre aportes de capital, préstamos y garantías honradas por el fisco). La propuesta del gobierno, sin embargo, no es nueva: la escisión de unidades de negocio y la venta de activos inoperativos de nula rentabilidad ya había sido evaluada por el directorio que en su momento encabezó Oliver Stark (SE1919). La diferencia ahora es que el

Modalidades para promover el crecimiento de la inversión en las empresas del Estado



Transferencia de acciones o activos

Venta total o parcial de acciones o activos estatales al privado.



Aumento de capital

Ingreso de capital privado (nacional o extranjero) en empresas del Estado.



Contratos con privados

Asociación en participación, servicios, arrendamiento, gerencia, concesión u otros para mejorar eficiencia.



Venta de activos por liquidación

Disposición de activos estatales durante disolución y liquidación de empresas.

Fuente: Decreto Legislativo N°674

"No veo que este gobierno pueda entregar algo [de Petroperú] en concesión"

encargo ya no recaerá en el directorio, sino en ProInversión. Así, se evitaría repetir el fracaso del DU 013-2024, que disponía la contratación —nunca concretada— de una firma privada para liderar la transformación integral de la empresa, la venta de diversos activos y el recorte de gastos (SE1981).

El actual Ejecutivo ha asegurado a esta revista que en los próximos meses aprobará las acciones que tomará respecto a las unidades de la estatal, independientemente de los resultados de las próximas elecciones presidenciales (ver "La venta de unidades de negocio..." en la p. 22). E incluso ha solicitado a ProInversión que acelere la presentación del Plan de Promoción. "Nos pidieron ajustar el plazo. Esperamos que en enero o el próximo mes esté listo para presentarlo a la Junta General de Accionistas. Con eso, se constituirán los bloques patrimoniales y blindarán las unidades", cuenta a SEMANA Económica el presidente de la agencia, Luis del Carpio. Pero, aunque el gobierno podría tener en los próximos cinco meses una ruta definida, el tiempo para implementar un cambio de tal magnitud sería muy escaso. "Será un proceso de largo plazo, que terminará en algunos años", estima el director de Enerconsult, Carlos Gonzales.

A los inversionistas privados, por ejemplo, les tomará meses evaluar los activos que eventualmente se pongan a la venta. "Los inver-



Fotomontaje

ENTRETENIMIENTO

LUCES INTERMITENTES

El sector de entretenimiento en el Perú sigue profundizando su alcance y, hoy, se perfila como uno de los de mayor potencial de crecimiento. Consolidarse como tal, sin embargo, requerirá resolver un pendiente clave: la mejora de la infraestructura disponible para consolidar al país como plaza regional.

Sólo en el 1S25 se solicitaron 15 licencias más para megaconciertos que en el mismo periodo de 2024, de acuerdo con información de la Asociación Peruana de Autores y Compositores (Apdayc). Y el sector habría registrado un crecimiento del 10% en el año, según estima el CEO de Joinnus, Domingo Seminario. "Hemos visto un crecimiento sostenido y constante, con anuncios semanales y una oferta diversa de espectáculos, que demuestran la madurez del mercado", agrega el director gerente de Ticketmaster Perú, Hippié González.

En la misma línea, los festivales gastronómicos mostraron un desempeño positivo en 2025. Filo, por ejemplo, proyecta mantener un crecimiento de 15% en facturación y ha establecido un equilibrio de ocho eventos anuales. Además de incorporar nuevos formatos, la compañía



SEMANAeconómica

retomará su apuesta por regiones, tras concretar un evento en Piura luego de un lustro. "Tratamos de entrar al mundo de la experiencia. Eso nos diferencia", afirma su socio fundador, Nachi Benza, quien no descarta una futura apuesta por eventos musicales.

La entrada de Ticketmaster en 2023 elevó la competencia entre las principales 'ticketeras' del mercado, lo que ha permitido cierta flexibilización en los costos para las productoras durante los últimos años. Para intentar diferenciar su oferta, hoy Joinnus apuesta por el manejo de eventos de todo tamaño, mientras que Ticketmaster se enfoca en mejorar la experiencia de acceso a los eventos. Así, se están probando soluciones de reconocimiento facial, complementadas con la app Qentro, que ofrece un

código QR dinámico para la compra de entradas.

Estas mejoras, sin embargo, todavía no se reflejan significativamente en el precio de los tickets. "Ha generado eficiencia en costos y en la gestión del servicio, pero no

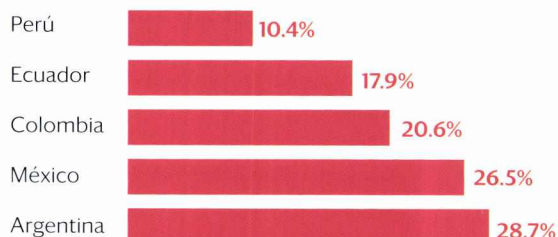
se traslada al precio del ticket. Son beneficios mucho menores que el valor de un auspicio, por

ejemplo", cuenta el director de Move Concerts Perú, Coqui Fernández.

El precio muchas veces elevado de las entradas en el mercado local responde, en realidad, a la capacidad limitada de infraestructura acorde. Por ello, resulta clave para el sector ampliar la oferta de arenas disponibles, como remarca Benza. Algo que se materializaría con la construcción de nueva infraestructura en la capital hacia 2028, a fin de sostener el volumen de eventos que se genera hoy.

Además de la mejora en la oferta de espectáculos masivos, estos nuevos espacios de entretenimiento facilitarían el acceso a un público más amplio y se reflejarían en el crecimiento del mercado total de asistentes a conciertos, según Fernández. Por ahora, el país sigue rezagado frente a otras plazas de la región, como Argentina (ver gráfico). (CCG)

Asistencia a espectáculos de música en vivo % respecto a la población total



Fuente: Sistema de Información Cultural de Argentina - Informe "Encuestas de consumo cultural: un análisis comparativo internacional"

sionistas se demoran en hacer *due diligence*. No veo que este gobierno pueda entregar algo en concesión. No es factible", remarca el presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos, Felipe Cantuarias. La agencia, además, no ha tenido éxito en adjudicar proyectos de hidrocarburos en el último tiempo. "Estaban encargados del proyecto de masificación de gas en el sur y hasta hoy eso sigue sin salir", recuerda el presidente de Perupetro, Aurelio Ochoa.

Así, la visión del nuevo gobierno se avizora clave. Por ejemplo, Renovación Popular, partido que encabeza las encuestas de intención de voto presidencial, plantea una salida diferente: su plan contempla la venta o liquidación de Petroperú. Fuerza Popular, por su parte, tiene objetivos más compatibles con el plan del actual gobierno, ya que considera la venta de activos no estratégicos "para mejorar su flujo de caja y redireccionar recursos a las operaciones más rentables".

Más allá de las variopintas hojas de ruta, hoy existe un problema latente: la falta de liquidez de Petroperú. "Necesita US\$400 millones o US\$500 millones para comprar crudo y pagarle a sus proveedores", dice Cantuarias. Por ello, las fuentes consultadas dudan de la reiterada promesa del gobierno de no otorgar una nueva ayuda a Petroperú. "Lo más probable es que llegue en algunos meses", prevé el ex presidente de Petroperú, César Gutiérrez.

El primer ministro Ernesto Álvarez, en cambio, insiste en diálogo con esta revista en que no habrá más ayudas mientras dure el proceso de reestructuración: "[otro rescate] es dinero que se va a perder. Ni siquiera sirve para pagar deudas, sino para mantener viva a Petroperú". (ASU/JM)

PESCA

BUENOS VIENTOS EN ALTAMAR

El sector pesquero continuaría consolidando su recuperación en 2026. El volumen de pesca de anchoveta llegaría a los 4.8 millones de toneladas en el año, lo que supondría un crecimiento de 4% respecto al 2025, de acuerdo con cifras de Scotiabank. Así, el

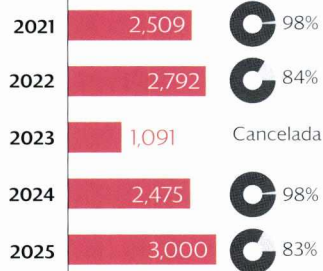
desempeño se mantendría en niveles similares a los de 2025 y 2024, año en el que comenzó el repunte tras el impacto del fenómeno El Niño.

El sector pesquero cerrará un 2025 de cifras positivas, incluso con una segunda temporada de pesca de anchoveta en la zona centro-norte que estuvo por debajo de las expectativas. Y es que, aunque la

Pesca de anchoveta en la zona centro-norte del país

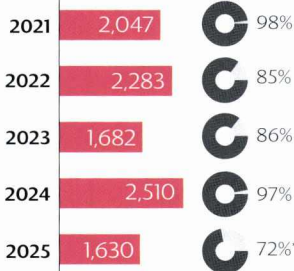
■ Cuota (en miles de toneladas) ● Captura en %

Primera temporada



*Al 17 de diciembre

Segunda temporada



Fuente: Produce

cuota final superó la asignación provisional de 500,000 toneladas, esta fue inferior a las segundas

temporadas de años previos (ver gráfico).

Aun así, la captura llegaría al 98%, según proyecta la analista de Estudios Económicos de Scotiabank, Katheri-

ne Salazar.

El bajo volumen de esa segunda temporada, sin embargo,

anticipa una cuota más elevada para la primera temporada de 2026. Ello debido a la cantidad de biomasa remanente, como explica el CFO de Pesquera Exalmar, Raúl Briceño.

Las exportaciones de harina de pescado también mostrarían un mayor crecimiento este año, por una esperada mejora de precios respecto a 2025, cuando se registraron problemas de calidad en el producto. Y, en el caso

de otras especies, ni siquiera los nuevos límites de captura y condiciones técnicas para la pesca de jurel, caballa y pota recientemente establecidos por el Ministerio de la Producción (Produce) comprometerían los niveles de abastecimiento. "Tenemos que cambiar la estrategia en función de la nueva modalidad de cuotas, sobre todo para las [embarcaciones] artesanales y, así, mantener los volúmenes", afirma Briceño.

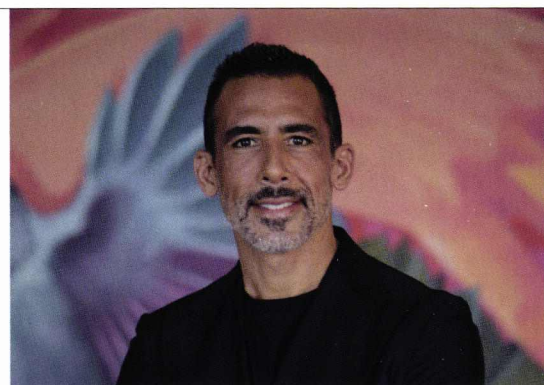
Por ahora, los riesgos climáticos son acotados para el sector. Hoy, la probabilidad de que ocurra un Fenómeno El Niño débil en abril oscila entre 40% y 50%. De darse, ocurriría al final del verano, por lo que el calentamiento del mar sería limitado y se regularizaría en el 3T26. "Un mayor riesgo, sobre todo para la anchoveta y la pota, hubiera sido que ocurra entre enero y marzo. Deberíamos tener otro año dentro de rangos normales", finaliza Salazar. (CGC)

El riesgo climático por ahora es acotado para 2026

CONSUMO

"Tenemos la obligación de crecer alrededor de 14%"

Eduardo Gotuzzo, recientemente nombrado presidente de L'Oréal Groupe para Centroamérica y Región Andina, asegura que el objetivo de la marca es duplicar su negocio en el Perú en el mediano plazo.



L'Oréal

El segmento de belleza hoy es más competitivo. ¿Cuál es el valor agregado de la marca en el contexto actual?

La preocupación por investigar para desarrollar mejores productos. Con poco más de 11 años, he tenido oportunidad de trabajar en los *headquarters* de L'Oréal. Doy fe de que hay una obsesión por conocer al consumidor. No vendemos prototipos de belleza, sino herramientas de autoconfianza.

En otros países tienen una línea exclusiva de hombres. ¿Replicarán eso aquí?

Hay un desafío importante en cuanto a inversión y, a nivel de *retail* y de los canales en general, todavía no hay un convencimiento

absoluto. En estudios de países avanzados la mayoría de hombres usa productos unisex antes que los especializados en hombres. Trabajamos en la inclusión en la comunicación *offline* y *online* con *influencers*.

¿Han pensado abrir una *beauty store*?

No, pero como líderes mundiales de belleza buscamos estar en todas las tiendas especializadas del país.

¿Cómo perciben el ingreso de marcas asiáticas en el segmento de *skincare*?

Nos retan a innovar de manera más agresiva y eficaz. COPECOH decía que el crecimiento del mercado cosmético en el 4T25 sería de 11%.

En un país donde el PBI crece menos de 4%, lo vuelve un sector sumamente interesante e invita a competidores nuevos. Por eso, este año queremos tener más o menos 30% más de lanzamientos en nuestras diferentes divisiones.

¿Cuánto buscarán crecer?

Cerramos un 2025 positivo, pero complejo. Tuvimos un crecimiento de un solo dígito, así que aspiramos a mucho más. Proyectamos un mercado que estará alrededor del 7% y nosotros tenemos la obligación de crecer dos veces el mercado. Hablamos de alrededor de un 14% o 15%. Así seremos consistentes con la ambición de duplicar el negocio en los próximos cuatro años. (SCT)



La Positiva

AGROPECUARIO

"Ganamos en 18 de 24 regiones"

Lourdes Del Carpio, gerente adjunta de Seguros Rurales de La Positiva, expone los resultados en colocaciones para la campaña agrícola y adelanta los planes para 2026.

¿Cuál es su balance de los resultados de 2025?

Concretamos el seguro paramétrico de café. A diferencia de un seguro tradicional, no tenemos que ir a campo y evaluar las pérdidas. En este se establece un parámetro climático de precipitación. Si la lluvia es mayor o menor, el seguro pagará. La *insurtech* Blue Marble nos ayuda con la estructuración y los canales de distribución iniciales serán Agrobanco y Cooperativa Norandino, aunque otras microfinancieras ya han mostrado interés. La idea es llegar a 25,000 caficultores en dos años y ya estamos evaluando otros seguros de este tipo.

¿Cómo se movió la demanda de su oferta tradicional?

En el seguro agrícola catastrófico, en el que el 100% de la prima es cubierta por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Mida-gri), ganamos en 18 de 24 regiones para la campaña agrícola 2025-2026. Es un récord. El año de mayor siniestralidad, de 122%, fue la campaña agrícola 2024-2025 por enfermedades en papa y maíz. Y ya en diciembre pasado se presentaron los primeros avisos de siniestro por helada en Huánuco, Cusco, Huancavelica y Junín.

¿Expandirán los canales del seguro agrícola comercial?

El seguro contra riesgos climáticos, que vendemos mediante microfinancieras a pequeños productores que tienen entre 3 y 5 hectáreas, tiene el 70% de la prima cofinanciada por el Midagri desde 2023. Esto permitió que más microfinancieras se sumen. En 2025, incorporamos a Caja Piura y Caja Huancayo. Este año planeamos trabajar con cooperativas. Tuvimos conversaciones y hay interés.

¿Ven interés de los agroexportadores en seguros agrícolas especializados?

Aún no contratan de manera masiva, pero vemos mayor interés. Hay más conciencia sobre cómo afecta el clima por los eventos de los últimos años. Volveremos a impulsar el seguro agrícola de muerte de planta; estamos cotizando la posible cobertura de 6,000 hectáreas. Y estamos reestructurando los productos para acercarnos más a lo que el sector necesita: repotenciaremos el seguro de rendimiento, que cubre cualquier afectación climática que genere una caída en producción. (CGC)

SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú



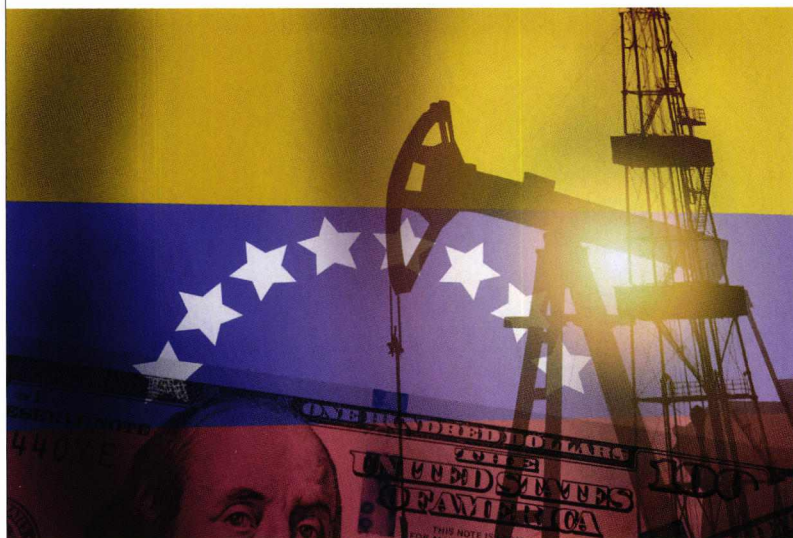
Síguenos en:



Escanea el código QR y suscríbete



Economía y Finanzas



Gettyimages

MACROECONOMÍA

Shock de baja escala

A corto y mediano plazo, el precio del crudo y los mercados apuntan a mantenerse en gran medida indiferentes frente a la caída de Nicolás Maduro.

La captura y 'extracción' del dictador venezolano Nicolás Maduro por parte de Estados Unidos supuso un *shock* global en términos geopolíticos durante los últimos días. Sin embargo, el impacto de esta operación, calificada por los agentes económicos como "políticamente constructiva", sería apenas reducido en mercados como el peruano a corto plazo.

Conocida la noticia, el oro experimentó un repunte puntual y de corto plazo, mientras que el petróleo mantuvo su nivel. "El impacto no se verá en el crudo, sino en los *commodities* refugio y, en segunda instancia, en el rol que puede volver a jugar Latinoamérica para los inversionistas", anticipa el *head of Equity Strategy* de LarrainVial, Luis Ramos. Un escenario bajista en el precio del crudo, que sería favorable para países importadores netos como el Perú, no se avizora en el horizonte, lo que da cuenta del poco peso que tiene actualmente Venezuela en el mercado internacional.

En los últimos días, lejos de bajar, el barril de WTI subió ligeramente en respuesta a los estallidos sociales en Irán (ver gráfico). "Venezuela representa cerca de 1% de la oferta global. Irán produce más de 4%, suficiente para mover el precio", explica la analista

de Estudios Económicos de Scotiabank, Katherine Salazar.

A mediano plazo tampoco se esperan movimientos bruscos en el crudo. Moody's considera que la 'extracción' de Maduro no alterará de forma relevante el suministro global este año, mientras que UBS anticipa efectos 'graduales' en el precio, debido a la elevada incertidumbre operativa en la que queda Venezuela. Las limitaciones derivadas de la

falta de inversión y el deterioro de su infraestructura petrolera harán que, en el mejor de los casos, el reingreso con fuerza del petróleo venezolano tome un largo tiempo.

Tampoco se esperan cambios importantes en el canal comercial. Aunque Venezuela fue un

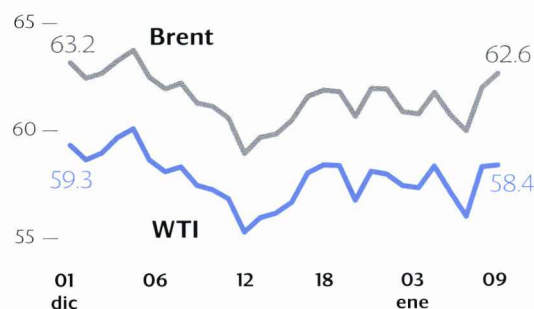
destino relevante para las exportaciones no tradicionales peruanas hasta 2013, le tomaría hasta 10 años recuperar el 50% del PBI de aquel año, de acuerdo con cálculos de Oxford Economics. "De verse un impacto, sería sobre todo en el oro. En el mediano y largo plazo, todo dependerá de cómo se gobierne Venezuela", señala el jefe de Estudios Económicos del Instituto Peruano de Economía (IPE), Martín Valencia.

Si bien hoy existe incertidumbre respecto al rumbo político del país, Ramos ve espacio para algunos reacomodos de portafolio hacia una región que luce 'barata', si se compara con otros mercados emergentes. Moody's, sin embargo, advierte que la intervención militar estadounidense introduce mayor incertidumbre en la región. (JTV)

No se esperan cambios bruscos en el precio del crudo

Evolución del precio del crudo

WTI y Brent en US\$ por barril



Fuente: Investing



Fotomontaje

BANCA

POR EL SUEÑO AMERICANO

El reciente acuerdo suscrito por BCP para la compra del *community bank* estadounidense Helm Bank le abriría la puerta de acceso a su *holding*, Credicorp, a una oferta más nutrida de productos para sus clientes internacionales, al fortalecimiento de su negocio de gestión patrimonial e incluso a explorar alternativas de financiamiento en el sector inmobiliario del sur de la Florida.

El 29 de diciembre se dio a conocer el acuerdo con Helm Bank, una entidad con licencia completa para operar en el estado de Florida, por US\$180 millones. **A septiembre del 2025, dicha entidad reportó activos totales por US\$1.141.8 millones, un patrimonio neto de US\$106.8**

millones, una cartera de créditos de US\$648.2 millones. Además, posee sucursales en Miami y Orlando, y una oficina de representación en Colombia, donde tiene presencia desde hace más de 30 años.

Todo eso pasaría a manos de la subsidiaria de Credicorp, en una transacción que, según Gianfranco Ferrari, CEO del *holding* peruano, fortalecerá sus capacidades transfronterizas y lo acercará más a clientes que operan entre la región y EE. UU.

Para el docente de la Universidad del Pacífico, Enrique Castellanos, la compra de este banco constituye un paso natural en la expansión internacional de Credicorp. Y

es que el mercado peruano le empieza a quedar chico. BCP, de hecho, tiene ya una oficina en Miami, enfocada en operaciones de comercio exterior y servicios a clientes corporativos. Con Helm Bank podría acceder, ahora, a productos del sistema financiero de EE.UU., como cuentas de depósitos, tarjetas de crédito y préstamos hipotecarios.

La compra también le permitiría a otra subsidiaria, como Credicorp Capital, potenciar sus capacidades. En 2023, el brazo de gestión patrimonial del *holding* peruano anunció la migración de su negocio de *wealth management* a Miami. Ahora, la compra le permitiría captar nueva clientela, especialmente de Colombia, según estima el *managing partner* de Valoro Capital, Jorge Espada. Asimismo, al tener mayor

presencia en EE.UU., Credicorp podrá acceder a financiamiento más barato y canalizar operaciones de comercio exterior

y de *wealth management* con mejores condiciones

En cuanto a oportunidades sectoriales, Helm Bank le abriría la puerta al grupo para participar en el financiamiento del dinámico sector inmobiliario del sur de la Florida. "El 86% de los compradores extranjeros de propiedades en preconstrucción en esa zona son latinoamericanos", declaró en noviembre al diario *El Tiempo* el presidente y CEO de Helm Bank, Mark Crisp.

Ante las consultas de esta revista, BCP y Credicorp se limitaron a citar lo señalado en su comunicado oficial sobre la operación. El cierre aún está sujeto a aprobaciones regulatorias en EE.UU. y el Perú. (MAP)

La operación está valorizada en US\$180 millones

GESTIÓN PATRIMONIAL

LA CALIDAD SE IMPONE

La gestión de altos patrimonios ha ingresado al 2026 en una etapa de redefinición de riesgos. Tras un 2025 de buenos retornos, muchos gestores hoy están reordenando portafolios y poniendo más peso a las empresas consideradas de "calidad" es decir, con balances sólidos, bajo apalancamiento y demanda predecible.

Este viraje, lejos de ser una toma de posiciones defensivas, supone establecer un filtro de calidad para todos los activos de los portafolios, incluso los de renta fija. "Vemos, a lo largo de 2026, estar invertidos en empresas de alta calidad", recalca el gerente de Estrategia de Inversiones de Scotia Wealth Management, Mario Guerrero, quien además señala que este *fly to quality* también supone priorizar el crédito *investment grade* sobre el *high yield*. Bajo su óptica, esto no implica alejarse de acciones con mayor potencial de apreciación, como las vinculadas a la inteligencia artificial, sino ser más selectivo dentro de ese segmento.

Pero no todos los gestores siguen la misma estrategia. En algunos *family offices*, el énfasis en la calidad se aprecia de forma más táctica, sobre todo en carteras nuevas o con alta liquidez, como una manera de entrar al mercado con cautela, sin convalidar los niveles actuales del S&P500. En portafolios ya armados, en contraste, la exposición se mantiene: los fundamentos de las tecnológicas siguen respaldando la estrategia y el ajuste pasa más

por proteger ganancias que por rotar activos. "Más que una posición puntual en *quality*, buscamos una estrategia de cobertura tipo 'collar': vender parte del *upside* para financiar protección", explica José Larrabure, gerente del Área de Gestión de Inversiones de Allié Family Office LLC.

Una lógica similar se aprecia entre los asesores independientes. La rotación no implica reducir de forma significativa la renta variable total, pero sí ajustar la arquitectura de los portafolios, optando por versiones *equal-weight* de índices como el S&P500, ETFs con ganancia

limitada y con mayor selectividad dentro del bloque tecnológico. "No se está bajando la renta variable; se está rotando dentro del portafolio a algo

más defensivo y selectivo", resume Steve Ocampo, CEO de S4 Inteligencia Financiera.

Otros gestores están optando por una estrategia de *quality* moderada para 2026. Bajo esa lectura, el escenario macro global está ahora más estable que en 2025, por lo que hay menor necesidad de defensas extremas. "Este año no tenemos *overweight* en *quality*, pero lo mantenemos en una posición neutral", señala Carlos Müller, *Director of Investment Strategy and Advisory* de BBVA Perú. (JTV)

Los gestores están ajustando carteras



La crisis del *research*



Alonso Choquecota,
CEO de InValor

Mientras no se aborde el bajo nivel de cobertura y de producción de *research* que aqueja a la BVL, esta vivirá en un círculo vicioso de escasa liquidez.

El *research* financiero es un pilar para el mercado de capitales por cuatro razones: eleva la liquidez de las acciones, mitiga el riesgo de caída en sus precios, incide favorablemente en el acceso a financiamiento y fomenta la participación del inversionista *retail*. En el Perú, sin embargo, esta actividad se encuentra en situación crítica.

El *research* independiente en la plaza local es prácticamente inexistente. La producción está concentrada casi exclusivamente en algunas sociedades agentes de bolsa (SAB). De las veinte SAB que cuentan con autorización vigente de la SMV, solo nueve elaboran *research* de manera consistente. Y la cobertura viene reduciéndose: entre 2023 y 2025, el número de empresas bajo seguimiento cayó de 22 a 20.

Todo esto deriva en un mercado que recibe menos información. Y la comparación regional refuerza el diagnóstico: aunque el índice MSCI nuam Perú General agrupa 28 empresas, solo 18 cuentan con cobertura de al menos un analista. En contraste, casi todas las empresas de los

índices IPSA (Chile) y COLCAP (Colombia) reciben cobertura, lo que da cuenta de mercados más informados.

El Perú está claramente rezagado y un factor clave es la limitada calidad de la información corporativa que proporcionan sus empresas. Apenas 11 empresas del índice general ofrecen información completa en sus plataformas de relaciones con inversionistas. El resto proporciona información parcial o insuficiente.

Reducir los costos de información es condición necesaria para atraer capital — tanto institucional como *retail* — y avanzar hacia una integración más efectiva con los mercados de Chile y Colombia. Por ello, es necesario que las empresas mejoren sus estándares de divulgación y que las SAB incrementen su producción de *research*. Si no, la Bolsa de Valores de Lima seguirá sumida en círculo vicioso de baja cobertura y escasa liquidez. ■

MACROECONOMÍA

VIENTO CHINO FAVORABLE

La perspectiva de un posible fortalecimiento del yuan chino o renminbi en 2026 podría constituirse como un *driver* favorable adicional para la economía peruana. "Un renminbi más fuerte suele asociarse a un mejor sentimiento sobre los metales, que ya vienen con precios favorables,

y eso debería tender a mejorar los términos de intercambio", explica Mario Guerrero, gerente de Estrategia de Inversiones de Scotia Wealth Management.

La discusión ya se ha instalado a nivel local. En el último Reporte de Inflación, Julio Velarde, presidente del BCRP, sugirió que el ajuste cambiario de este año podría venir más por el lado del renminbi que del dólar. En 2025, la moneda china se apreció poco frente al dólar, en comparación con otras divi-

sas. Pero los recortes de tasas de la Fed están reduciendo el diferencial con China, lo que, sumado a un entorno comercial menos tenso, podría llevar al renminbi a ubicarse por debajo del umbral psicológico de 7 por dólar este año. Incluso algunos bancos de inversión proyectan que podría situarse en niveles en torno a 6.8.

Para una economía como la peruana, altamente expuesta a China, no sería un movimiento menor. Un renminbi fuerte suele ser señal de un mayor poder de compra relativo para la demanda china, que se reflejaría directamente en el mercado de *commodities*.

"En nuestras proyecciones del cobre incorporamos la apreciación del renminbi, porque una apreciación tiende a respaldar

la demanda china y puede sostener precios más altos", señala Hugo Perea, economista jefe de BBVA Research.

En un contexto de oferta ajustada y transición energética, ese efecto puede operar como un refuerzo adicional. El impulso, sin embargo, tiene límites.

La mayor parte del comercio global y la formación de precios sigue dándose en dólares, por lo que sin una depreciación clara del billete verde el efecto sería acotado. "Esperamos que el yuan continúe apreciándose en 2026, pero bajo una estrategia de estabilidad del banco central chino. El impacto para economías como Perú dependerá de cuán consistente sea ese movimiento y de lo que haga el dólar", concluye Ana Lucía Rondón, asociada de Inversiones de Prima AFP. (JTV)

Valoración del Yuan

Frente al US\$



Fuente: Investing - Reuters

SE

TOULOU
LAUSE
TRE
C



LA CREATIVIDAD ES CLAVE



Descubre cómo potenciar el **gen creativo**
que impulsa los nuevos negocios



22 DE ENERO



**Daniel
Alfaro**

Ex Ministro de
Educación del
Perú y Director
de La Tarumba



**Daniel
Chamochumbi**

Gerente de
Innovación de
Cementos
Pacasmayo



**José
Aburto**

Presidente
electo del
Círculo de
Creativos del Perú



**Pamela
Antonioli**

Gerente General
del Hub de
Innovación Minera
del Perú



**Carlos
Campos**

Director de
Innovación
de Toulouse
Lautrec

SECTOR PÚBLICO

Remezón en el Minedu

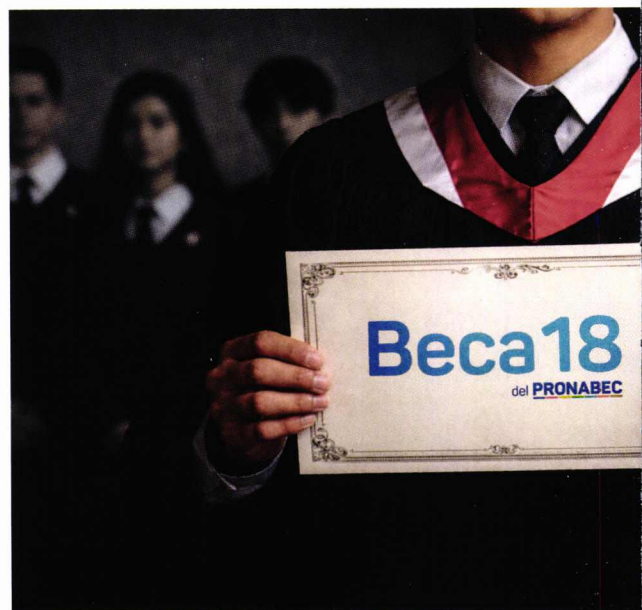
Mientras el gobierno sigue buscando salidas para mitigar el recorte presupuestal a Beca 18, la crisis ya habría provocado que rueden cabezas del más alto nivel al interior del Ministerio de Educación.

La drástica reducción del presupuesto destinado a la Beca 18 se ha convertido en un punto de dolor álgido para el Ejecutivo. El programa, que históricamente ofrecía alrededor de 5,000 nuevas becas cada año, creció de manera acelerada durante la administración de la ex presidenta Dina Boluarte, al punto de otorgar cerca de 20,000 nuevas becas en 2025. Para este año, las autoridades prometieron un número similar, pero el presupuesto finalmente asignado al Programa Nacional de Becas y Crédito Educativo (Pronabec) alcanzaría para cubrir, en el mejor de los casos, apenas 5,000 becas.

Aunque esta cifra se ubica dentro del promedio histórico, resulta escasa para la expectativa generada por el programa. Y es que nada menos que 100,000 jóvenes se presentaron a los exámenes de selección realizados el año pasado. Por ello, la falta de respuestas satisfactorias ha pasado factura en el flamante gobierno de transición: SEMANAeconómica pudo confirmar a través de diversas fuentes con conocimiento del hecho que el ministro de Educación, Jorge Figueroa, le habría pedido la renuncia a su viceministra de Gestión Institucional, Cecilia García, bajo cuyo ámbito se encuentra el Pronabec. Al cierre de esta edición, la resolución que oficializa la salida de García estaba pendiente de ser publicada en El Peruano.

Entre tanto, el Ministerio de Educación (Minedu) sigue buscando salidas para ampliar el presupuesto y financiar más becas. De acuerdo con la información a la que pudo acceder esta revista, el ofrecimiento de más de 20,000 becas para 2026, realizado durante la gestión del exministro Morgan Quero, nunca contó con un respaldo presupuestal firme. De hecho, recientemente la ministra de Economía y Finanzas, Denisse Miralles, calificó dicha promesa como “irresponsable”, aunque aseguró que se hará lo posible para honrarla. Hoy, por ejemplo, la salida que se baraja desde el Minedu es solicitar un crédito suplementario para financiar las becas de la segunda convocatoria, a mediados de 2026.

El impacto de este ajuste, sin embargo, va más allá de la política. Para varias universidades, acoger a los



becarios de Beca 18 representa una inyección importante de ingresos. En 2025, por ejemplo, la UPC y la Universidad Científica del Sur fueron las que más becarios nuevos recibieron. Y el golpe sería aun mayor para casas de estudio más pequeñas, como la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM) o la Universidad Peruana Cayetano Heredia (UPCH). Esta última recibió el año pasado 1,500 beneficiarios de Beca 18, una cifra apenas inferior a los 1,950 ingresantes regulares (pagantes) de la institución, según confirmó su rector, Enrique Castañeda.

También habrá impacto en la generación de capital humano y el cierre de brechas. Según un estudio del Centro de Análisis de Políticas Públicas para la Educación Superior (Cappes), los egresados de Beca 18 tienen una probabilidad de contratación 20% mayor y perciben ingresos 13% superiores. “Los becarios ingresan a la universidad dos años antes que el promedio nacional, una diferencia que acelera su inserción laboral y reduce el tiempo necesario para alcanzar un desempeño óptimo en el primer empleo”, detalla el director ejecutivo de Cappes, Jorge Mori. “Los becarios destacan por su disposición para aprender, responsabilidad y compromiso con el trabajo, además de una buena integración a los equipos”, agrega el director de Capital Humano en Arca Continental en el Perú, Cesar Maldonado.

SEMANAeconómica contactó al Minedu durante la elaboración de este informe. Al cierre de esta edición, no obtuvo respuesta. (TOT) ■

La crisis habría gatillado el pedido de renuncia a la viceministra Cecilia García

“Los clientes van a seguir incrementando el gasto operativo”

Ricardo Begazo, *local division manager - Process Industries* de ABB en el Perú, detalla los buenos resultados de su división en 2025 y anticipa que la minería redoblará su apuesta por la automatización en 2026.

¿En qué consiste *Process Industries* y cuánto aporta a la facturación de ABB?

Las divisiones de *Process Industries* pertenecen a un área de negocio global de ABB de automatización. En el Perú, tenemos tecnología enfocada en la industria más grande: la minera. Tenemos soluciones que permiten operar maquinaria de gran tamaño o también proteger sus instalaciones a través de soluciones de ciberseguridad, digitalización o automatización. El margen de contribución de esta unidad es superior al 50%.

¿Cómo le fue a la división en 2025?

Hemos cerrado el año con un crecimiento del 35%. [Esto se explica por] el incremento de ventas de servicios en minería, que va de la mano con el comportamiento del gasto de nuestros clientes. El precio de los metales los llevó a tratar de tener la mayor disponibilidad posible de sus plantas. Por tanto, los socios estratégicos tuvimos mayor presencia.

¿Cuál es el impacto de sus soluciones en las operaciones de sus clientes?

Es diferente la medición de la productividad de una empresa que procesa cobre y otra de oro. No se puede estandarizar, pero lo que sí podemos comentar es que ya es prácticamente un estándar que todas las mineras tengan soluciones

de automatización. Hoy, la minería sin automatizar no es una minería viable económicamente. La automatización permite a los clientes tener sus procesos integrados, asegurar la continuidad de las operaciones, operar con una cantidad de personas aceptable, etcétera.

¿Qué proyecciones tienen para 2026?

Nuestra proyección de crecimiento es de alrededor de 10%. Para este año, vemos que los clientes van a seguir incrementando el gasto operativo respecto al 2025: hay por lo menos tres nuevos proyectos mineros. También tenemos un plan de nuevas soluciones. Una de ellas son las soluciones digitales para la descarbonización. Si bien en otras industrias la descarbonización ha perdido impulso, en minería continúa. (AÑO)



El autoengaño corporativo con la IA



Jurgita Šarkovaitė
Directora de Neo Consulting

Muchas compañías están confundiendo la compra de licencias de herramientas de IA con una adopción real de esta. Y, con ello, drenan su valor.

“Nadie la usa, ni yo”, me confesó un directivo peruano sobre su herramienta corporativa de inteligencia artificial (IA). Poco después, en otra organización, los asistentes a una capacitación preguntaron cómo acceder a esa misma plataforma, integrada en la *suite* que usan a diario. El diagnóstico es claro: muchas empresas viven en un engaño. Creen que, al pagar una licencia corporativa de *GenAI*, la adopción se dará por inercia.

La realidad es más compleja. Ante la falta de una estrategia de gestión del cambio, surge el ‘*shadow AI*’: colaboradores utilizando herramientas personales no supervisadas. Si bien los riesgos de seguridad son evidentes, el costo de oportunidad es aun más grave. Se trata de una potencial erosión de los activos intangibles.

La IA no genera valor *per se*, sino que este surge de la iteración. Un sistema se vuelve “más inteligente” conforme absorbe el contexto, las preferencias y la lógica de trabajo del usuario. Es una curva acumulativa. Si este proceso ocurre en cuentas personales, a la empresa se le roba ese valor. El aprendizaje se queda en la nube del colaborador y no en el patrimonio organizacional.

Esto sucede por tres motivos. Primero, por hábito: preferimos lo conocido. Segundo, por resultados iniciales pobres. Y es que, sin entrenamiento con *data* propia, el usuario sentencia que la herramienta “no funciona”. Y también ocurre por la miopía de los líderes: sesgados por sus preferencias, desincentivan el uso oficial con el ejemplo o, en el otro extremo, ignoran el uso real de sus equipos.

La solución no es técnica, sino de coherencia estratégica. El *stack* de IA no debe definirse bajo el criterio de “ahorrar costos” de licencias, sino como un reflejo de la cultura y la visión sobre el rol de la tecnología. No podemos permitir que, por inacción, el conocimiento estratégico de la compañía se fugue, *prompt a prompt*, hacia nubes de terceros. ■

ERNESTO ÁLVAREZ, PRESIDENTE DEL CONSEJO DE MINISTROS

“La venta de unidades de negocio de Petroperú no está descartada”

El titular de la PCM asegura que el Ejecutivo avanzará con la reestructuración de la petrolera, incluso cuando ya exista un nuevo gobierno elegido. Y considera que el Perú vive hoy “en un semiparlamentarismo”

Con el año calendario consumado y a falta de ciertos indicadores puntuales, ¿cómo cerró el 2025 el país?

Se logró generar estabilidad política. Desde 2016, el Congreso ha estado dispuesto a vacar al presidente; y, si no, al menos a censurar ministros. Por mérito del presidente [José Jeri] o por la dinámica interna del Congreso, se generó una estabilidad que beneficia a las Elecciones Generales y a la economía. También se está tratando de generar estabilidad económica, hoy atacada por los legítimos intereses de los grupos sociales que tienen a congresistas como sus representantes.

¿Qué medidas tomarán contra ello?

No descartamos observar normas aprobadas en el Congreso e incluso presentar demandas de inconstitucionalidad en temas de pensiones, remuneraciones y cambios de régimen laboral [CAS]. Son demandas legítimas, pero algunas cuestan más de S/2,000 millones. El Estado

“María Corina Machado y Edmundo González no tienen el arraigo ni apoyo social para establecer un gobierno [en Venezuela]”

no tiene esa posibilidad. Hoy no estamos en un presidencialismo, sino en un semiparlamentarismo. Pero lo que no puede cambiar es el equilibrio presupuestal.

¿Cuándo se presentarían estas acciones?

Primero debemos aprobarlo. Hemos conversado de forma genérica que, cuando esté el bien común de por medio, es necesaria la demanda de inconstitucionalidad. Ahora debemos analizar en qué casos es imperativo.

Durante las elecciones, el Congreso suele ser más áspero con el Ejecutivo. ¿Espera lo mismo en este 2026?

Estas disputas han devenido en descrédito de la política frente al elector promedio. En otras palabras, la gente detesta la disputa al interior del Congreso. Ya no se ganan votos al interpelar a un ministro. Lo que hemos percibido es que algunos candidatos de partidos que no están en el Congreso tratarán de tener críticas muy duras contra el gobierno.

La decisión sobre el futuro de Petroperú se daría cerca de la primera vuelta. ¿El Ejecutivo está dispuesto a tomar acción incluso con una primera vuelta definida o un eventual gobierno ya elegido?

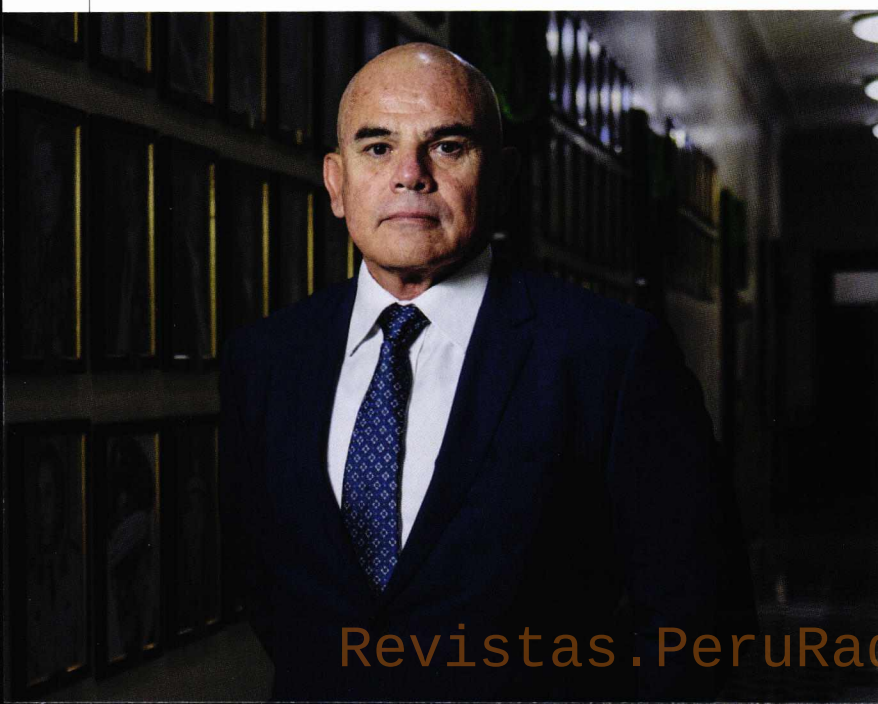
Sí, estamos dispuestos a hacerlo incluso con un gobierno elegido. Petroperú no solo es insolvente, está en quiebra. Tiene reservas de aproximadamente S/2,600 millones y tiene deudas impagas por más de S/7,000 millones.

¿El gobierno descarta un nuevo rescate?

Se descarta, en absoluto.

Otros gobiernos dijeron lo mismo y el rescate finalmente ocurrió.

Por eso se destinó una partida de alrededor de S/600 millones para la reestructuración y no para que el directorio sobreviva otros dos meses. [Reestructurar Petroperú] tiene un costo social alto, pero estamos dispuestos a asumirlo.



SEMANAeconómica

LA RUTA DEL VOTO VIZCARRISTA

Es posible que uno o los dos candidatos que pasen a segunda vuelta quieran anotarse el 'gol' de la reestructuración o, en su defecto, criticarla.

Eso sería públicamente, pero en la interna estoy seguro de que los dos van a estar rezando para que se tomen las medidas y que ellos no tengan esa carga.

La titular del MEF, Denisse Miralles, y usted declararon que no habrá privatización de Petroperú. ¿Eso no es adelantar una opinión sin conocer las conclusiones de ProInversión?

No hemos dicho que no habrá ninguna privatización, sino que Petroperú va a ser analizada por sus unidades productivas. Puede ser que algunas de ellas no sean viables.

Y que se vendan.

En ese caso, se tendrá que vender o gestionar un régimen público-privado, con gestores privados. La venta de una o varias unidades [de negocio de Petroperú] no está descartada.

¿Y ceder el control de Petroperú?

No, Petroperú va a quedar como una empresa pública.

Tras la intervención de Estados Unidos en Venezuela, el gobierno peruano se mostró a favor de una transición política en ese país. ¿Cuál sería una transición óptima?

Los análisis de inteligencia señalan que tanto María Corina Machado como Edmundo González no tienen el arraigo ni el apoyo social y político necesario para establecer un gobierno, lo que plantea la necesidad de un plan B. Y el plan B, aparentemente, es la negociación con la vicepresidenta en ejercicio para tratar de impulsar un tránsito hacia la democracia, lo que puede significar varios meses o años. (DCH/JM) ■

Los antecedentes de casos similares sugieren que el Jurado Nacional de Elecciones (JNE) ratificaría la decisión de primera instancia que declaró fundada la tacha contra Mario Vizcarra, candidato presidencial del partido Perú Primero y hermano del líder de este movimiento, el con-

denado expresidente Martín Vizcarra. De ser así, Perú Primero concentraría sus esfuerzos en superar la valla electoral a través de sus listas al Congreso. Pero, además, se abriría la puerta para un posible endoso de su caudal de votos –entre 5% y 7%, según las últimas tres encuestas de intención de votos de Ipsos– a favor de otro candidato. “Es una posibilidad. Estamos lejos de toda la derecha y sabemos que ninguna persona que vote por Mario Vizcarra o le tenga cariño a Martín Vizcarra votaría por ella. Pero todavía es un supuesto”, afirma el secretario general nacional del partido, César Figueredo.

El pasado 30 de diciembre, el Jurado Electoral Especial (JEE) Lima Centro 1 declaró fundadas tres tachas contra Mario Vizcarra, argumentando que una persona condenada por el delito de peculado no puede postular a cargos de elección popular, aun cuando estuviera rehabilitado. El hermano del expresidente fue condenado en 2005, mientras trabajaba como funcionario del Consejo Transitorio de Administración Regional de Moquegua.

Vizcarra ocupó el tercer lugar en los últimos tres sondeos de intención de voto de Ipsos

Perú Primero espera que la candidatura presidencial de Vizcarra siga en pie. “Esperamos que se resuelva la próxima

semana. No hay razón legal en nuestra contra”, dice Figueredo. Pero, si el JNE no le diera la razón, Perú Primero no litigaría en una instancia superior, ya que un eventual triunfo posterior no le garantizaría seguir en la contienda electoral de 2026.

“El Tribunal Constitucional (TC) tiene siete sentencias idénticas a este caso, pero se dieron años después de las elecciones. Sería aun más inútil ir a la Corte Interamericana de Derechos Humanos”, reconoce Figueredo.

Desde 2018, cuando

fue promulgada la ley que prohíbe la postulación a sentenciados por diversos delitos, incluso después de cumplir su condena, han surgido siete casos de candidatos que fueron retirados de la carrera electoral. Aunque todos ellos obtuvieron acciones de amparo favorables en el TC, esos fallos fueron emitidos entre dos y cuatro años después de su demanda (ver gráfico). “Lo más probable es que el JNE mantenga su criterio y saque de carrera a Vizcarra. A estas alturas, ya no vendría al caso la opinión del TC”, estima el exministro de Justicia y Derechos Humanos y presidente de Aklla Perú, José Tello Alfaro.

Mario Vizcarra ha ocupado el tercer lugar en las últimas tres encuestas de Ipsos. Independientemente del endoso, el porcentaje de preferencias que dejaría Perú Primero podría ser capitalizado por una candidatura de centro o centro izquierda y crítica frente al accionar del Congreso. “El espacio libre es el urbano, las clases medias y críticas. La gente que no está del lado del gobierno. Pienso que podría capitalizarlo Alfonso López Chau, Jorge Nieto o Marisol Pérez Tello”, señala el politólogo Eduardo Dargent. (JM)

Resoluciones a destiempo

El Tribunal Constitucional falló a favor del derecho a la participación política de candidatos rehabilitados, pero fuera de fecha de las elecciones.

 Candidato	 Delito por el que fue excluido (ya rehabilitado)	 Elección en la que participó	 Fecha de sentencia
Rolando Solís	Peculado	Municipales y Regionales 2018	19 nov 20
Edwin Navarro	Corrupción	Municipales y Regionales 2022	3 dic 24
Roberto Yep	Peculado	Municipales y Regionales 2022	25 mar 25
Víctor Huarca	Colusión	Municipales y Regionales 2022	26 mar 25
Renso Quiroz	Peculado	Municipales y Regionales 2022	17 may 25
Ciriaco Condori	Peculado	Municipales y Regionales 2022	29 may 25
Eduardo Carhuaricra	Peculado	Generales 2021	05 ago 25

Fuente: Tribunal Constitucional

Los casos que marcarán el 2026 del Indecopi



Jesús Espinoza, socio del Estudio Muñiz y ex director de Libre Competencia del Indecopi

Este año la agencia podría develar nuevos casos de prácticas anticompetitivas en el *retail* y el consumo, y dirimir controversias vinculadas a la construcción y al mercado de GNV.

Tras conocerse la decisión de primera instancia en el caso del 'Cártel de laboratorios', hoy no se registran procedimientos sancionadores de alto impacto en curso dentro de Indecopi. Pero el escenario podría cambiar en unos meses, pues existen actualmente investigaciones preliminares públicas en mercados masivos (alimentos y otros conexos) y respecto de empresas líderes en el negocio *retail*, cuyos desenlaces podrían darse a conocer durante este 2026.

Este año se prevé, además, que el Tribunal del Indecopi resuelva los casos en apelación desde hace varios años en los mercados de construcción y gas natural vehicular. Y la renovación de autoridades en el Poder Ejecutivo, producto del cambio de gobierno, podría impactar en los incentivos institucionales para una mayor actividad y celeridad en la fiscalización de conductas anticompetitivas.

En materia de control de concentraciones empresariales, la carga de trabajo de la agencia seguirá marcada por

la tendencia del mercado de fusiones y adquisiciones. Se espera un año activo en número de transacciones, que sólo podría ser afectado por el resultado electoral.

Diez operaciones de concentración en trámite están hoy en etapa de admisión o Fase 1. Aunque alguna operación podría pasar a Fase 2, es poco probable que se repita el escenario de 2024, cuando cinco transacciones alcanzaron dicha etapa; sobre todo, teniendo en cuenta que, a partir de la experiencia acumulada, el sector privado ha aumentado su cautela en la estructuración de los *deals*.

De otro lado y por el tiempo transcurrido, durante este año es previsible la publicación del estudio sobre el mercado mayorista de combustibles, así como las versiones finales de la guía sobre acuerdos de cooperación entre competidores y del instructivo procedimental sobre el control de concentraciones.

Es posible, además, que la agencia priorice la actualización de los lineamientos del programa de clemencia y una guía sobre las condiciones ofrecidas por las partes para obtener la autorización de sus operaciones de M&A cuando adviertan riesgos de competencia. Y ojalá que al cierre de 2026 podamos decir que fue un buen año para la libre competencia. ■

SEMANAeconómica

Sumamos más voces al mejor análisis



Liderazgo

Fernando Eguiluz
CEO de BBVA Perú



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco

Síguenos en:





Gideon Rachman

Venezuela y el problema con la 'Doctrina Donroe'

Un orden mundial construido en torno a las esferas de influencia de las grandes potencias es una receta para la inestabilidad y el conflicto.

“La ‘Doctrina Monroe’ es muy importante, pero la hemos superado con creces. Ahora la llaman ‘Doctrina Donroe’”. Eso dijo Donald Trump, pocas horas después de que las fuerzas estadounidenses derrocaran a Nicolás Maduro en Venezuela.

La operación realizada en ese país es una demostración dramática de la determinación de la administración Trump de establecer la hegemonía estadounidense en el hemisferio occidental. Esa idea era fundamental en la Estrategia de Seguridad Nacional de EE.UU. (NSS, por sus siglas en inglés), publicada el mes pasado. El evidente entusiasmo del presidente estadounidense por el éxito inicial de la operación sugiere que podría desarrollar un gusto por la intervención en el ampliamente definido “patio trasero” de su país.

Las implicancias del cambio de régimen en Venezuela, sin embargo, son verdaderamente globales. La proclamación de la ‘Doctrina Donroe’ —combinada con las medidas de Trump hacia un acercamiento con Rusia y China— sugiere que se siente atraído por un orden mundial organizado en torno a las esferas de influencia de las grandes potencias.

Tanto Rusia como China condenaron el derrocamiento de Maduro. Pero Xi Jinping sacrificaría con gusto la influencia china en Venezuela, si eso significara que Beijing tendría vía libre sobre Taiwán. Rusia haría lo mismo con Ucrania. En 2019, Fiona Hill, que formó parte del primer gobierno de Trump, dijo ante el Congreso

que el gobierno ruso había estado “dando señales muy claras de que quería llegar a algún tipo de acuerdo de intercambio muy extraño entre Venezuela y Ucrania”.

Por el momento, la atención se enfocará en si EE.UU. puede “gobernar” Venezuela, tal y como ha prometido Trump, y de qué manera. Con el fin de establecer la estabilidad —y obtener un rápido acceso a las vastas reservas de petróleo del país—, la administración Trump está indicando claramente que tiene la intención de llegar a un acuerdo con los restos del régimen de Maduro, en lugar de apoyar a la oposición democrática en el exilio.

El éxito o el fracaso de esa estrategia puede dictar, entonces, el grado de ambición estadounidense a la hora de ejercer su influencia en el resto del hemisferio occidental. Y ya está surgiendo una lista de posibles objetivos. En declaraciones realizadas tras la captura de Maduro, Trump lanzó advertencias apenas veladas a Colombia y México. Dijo que el presidente colombiano, Gustavo Petro, “está fabricando cocaína... Así que tiene que andar con cuidado”.

También elogió a Claudia Sheinbaum, presidenta de México, pero dijo que los cárteles de la droga “dirigen México”. En los círculos trumpistas se debate desde hace tiempo si EE.UU. debería utilizar la fuerza contra los cárteles mexicanos dentro del propio México. Si bien hasta ahora ha prevalecido la cautela, la emoción de

**Que gobernantes
autoritarios
puedan hacer lo
que quieran en
sus vecindades
inmediatas
le sería muy
conveniente a
Rusia y China**

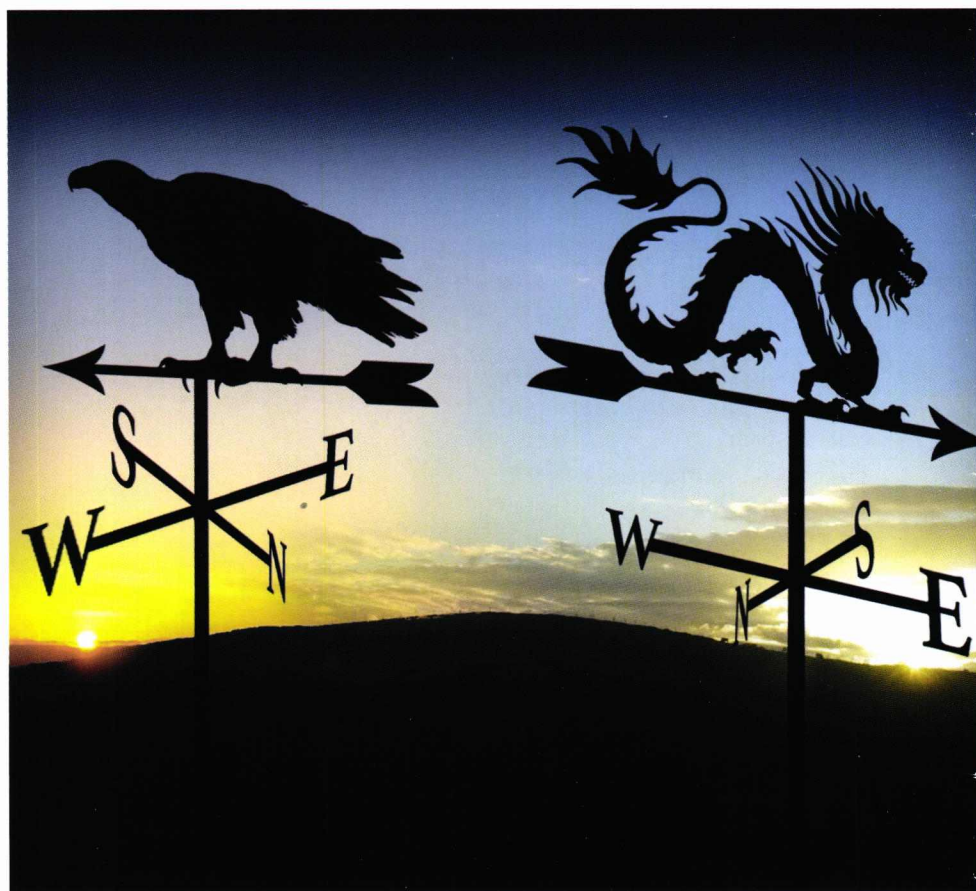
derrocar a Maduro podría cambiar los cálculos de Trump.

El régimen comunista de Cuba, que fue objeto de varios intentos fallidos de cambio de régimen por parte de EE.UU. en la década de 1960, ahora está nuevamente en el punto de mira de Washington. Marco Rubio, secretario de Estado estadounidense, cuyos padres emigraron de Cuba a EE.UU., ya le ha advertido a La Habana, diciendo que el gobierno cubano es un “gran problema” y añadiendo de forma ominosa que “están en un gran problema... No voy a decirles a ustedes cuáles serán nuestros próximos pasos”. La caída de Maduro sin duda les planteará problemas a los cubanos, que han llegado a depender del petróleo y los subsidios venezolanos.

Luego, está Groenlandia. Trump acaba de reiterar su deseo de apoderarse de la isla, que es una parte autónoma de Dinamarca. Poco después de la operación en Venezuela, Katie Miller, esposa de Stephen Miller, subjefe de gabinete de Trump, publicó un mapa de Groenlandia cubierto por la bandera estadounidense y la palabra “PRONTO” encima.

Anexarse parte del territorio de un aliado de la OTAN sería un paso mucho más radical que derrocar a un líder autoritario latinoamericano. Pero la administración Trump lleva tiempo preparando el terreno retórico para hacer algo en relación con Groenlandia, acusando a los daneses de haber fracasado en la isla. Dado el abierto desprecio de la administración hacia sus aliados europeos, no se puede descartar un intento de anexión por parte de EE.UU.

Todo esto será observado con fascinación en Beijing y Moscú. Un mundo en el que los estados poderosos y los gobernantes autoritarios puedan hacer más o menos lo que quieran en sus vecindades inmediatas le sería muy conveniente a Rusia y China. El propio Trump puede



creer que dividir el mundo en esferas de influencia informales podría ser una vía para alcanzar la “estabilidad estratégica” con Rusia y China que la reciente Estrategia de Seguridad Nacional de EE.UU. estableció como prioridad.

La idea de que las esferas de influencia de las grandes potencias crean estabilidad puede parecer plausible a primera vista. Sin embargo, esta ignora las opiniones y los intereses de los países más pequeños, considerados demasiado insignificantes como para decidir su propio destino. Esos países tienen autodeterminación y capacidad de acción y, en ocasiones, pueden oponer resistencia, como ha demostrado Ucrania.

Incluso cuando sólo se tienen en cuen-

ta los intereses de las llamadas “grandes potencias”, las esferas de influencia son tan propensas a crear fricciones como estabilidad. Esto se debe a que un país como EE.UU. seguirá teniendo intereses globales. China, por ejemplo, considera a Taiwán como parte de su territorio y un interés nacional “fundamental”. Pero EE.UU. cree que su propia seguridad nacional se vería amenazada si la industria taiwanesa de semiconductores cayera en manos de China, o si Beijing controlara el tráfico marítimo que atraviesa el mar de China Meridional.

Cambiar el dominio estadounidense del hemisferio occidental por el dominio chino del este de Asia sería el trato del siglo. Para China. **FT**



Sectoriales

POWERED BY SEMANAeconómica



Lanzamos Sectoriales

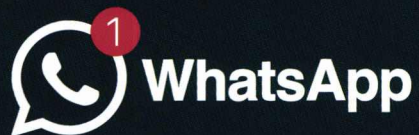
- Boletines especializados todas las semanas con **información curada, verificable y accionable.**
- **Comunidad de pares e inteligencia de negocios** para decidir mejor.
- Primera vertical: GDP (Gestión de Personas) con **entrevistas a expertos y las mejores prácticas empresariales.**
- Respaldo de SEMANAeconómica y Seminarium.

Escanea el código QR y suscríbete



Síguenos en:    

Revistas.PeruRadio.net.pe



Desde la
REDACCIÓN

SEMANAeconómica

**Todas las exclusivas de
SEMANAeconómica pueden
llegar a ti **vía WhatsApp****



**Escanea el código QR y súmate
a nuestra lista de difusión**



Revistas.PeruRadio.net.pe